

GILCLÉR
REGINA

100%

MOTIVAÇÃO

Vencendo Desafios







Copyright © Viseu

Copyright © Gilclér Regina

Todos os direitos reservados.

Proibida a reprodução total ou parcial desta obra, de qualquer forma ou por qualquer meio eletrônico, mecânico, inclusive por meio de processos xerográficos, incluindo ainda o uso da internet, sem a permissão expressa da Editora Viseu, na pessoa de seu editor (Lei nº 9.610, de 19.2.98).

editor: Thiago Domingues Regina

projeto editorial: BookPro

coordenação editorial: Blenda Castro

revisão: Rosângela Cruz

copidesque: Évelin Tiedt

diagramação: Pedro Diniz

capa: Vinicius Ribeiro

e-ISBN 978-85-9399-151-6

Todos os direitos reservados, no Brasil, por

Editora Viseu Ltda.

contato@editoraviseu.com

www.editoraviseu.com

*Para minha amada família,
Rosemary, Thiago & Rodrigo*

Apresentação

“A única coisa que faz a diferença é a motivação.

Se você perder a motivação aos poucos você perde tudo”.

Carlos Ghosn

(presidente mundial da Nissan e da Renault)

“Motivação não é cesta básica, não é festa de final de ano.

Motivação é uma ciência. Quanto mais competitividade, mais feroz uma economia, mais importância ganha à motivação humana”.

Gilclér Regina

Os Motivados Fazem...

Os Desmotivados Reclamam!

A motivação faz uma equipe atingir uma meta aparentemente inatingível e se a sua equipe fosse pelo menos 30% mais motivada, o que esse aumento significaria para sua empresa?

Sabemos que 85% dos líderes apontam a falta de motivação como o maior desafio para atingir os objetivos. É provável que nesse momento a sua empresa esteja perdendo mais um negócio, seguramente, não por falta de produto ou serviço, mas por ausência de motivação.

O presidente mundial da Renault, o brasileiro Carlos Ghosn, o homem que tirou a Nissan da falência e é considerado por muitos como o Henry Ford do século XXI diz o seguinte: “A única coisa que faz a diferença é a motivação. Se você perder a motivação, aos poucos você perde tudo”.

A vida nos apresenta um mundo de escolhas e desde que o mundo é mundo elas passam sempre por duas situações: O bem ou o mal. A escolha entre ser positivo ou negativo é de cada ser humano.

Enquanto pessoas e empresas estão indo a falência, empresas e pessoas também estão fazendo fortunas. No mundo de hoje vemos economias e países em recessão e países e economias emergentes.

Não é porque você está indo muito mal ou sem dinheiro que o mundo inteiro está como você. E quem está mal, geralmente culpa os outros, culpa o mundo inteiro pelas suas incertezas.

Os motivados enxergam oportunidades nas dificuldades... Os desmotivados enxergam dificuldades nas oportunidades! Os motivados fazem... Os desmotivados reclamam.

O ser humano com foco motivado acredita que quando se diz no piloto automático: “Não dá para comprar isso”, seu cérebro para de trabalhar. Mas, ao perguntar: “O que posso fazer para comprar isso?”, seu cérebro se mantém trabalhando. A mente é como o corpo, se não usar, enferruja e atrofia.

Uma empresa nunca quebra hoje. Quebra cinco anos antes. Não é falência financeira, é falência motivacional. Vivemos num mundo onde o futuro não é uma repetição do passado. Lamentavelmente, algumas pessoas ainda continuam com a cabeça no século XIX e o corpo no século XXI. As certezas de hoje se tornarão os absurdos de amanhã.

Neste mundo de competição os detalhes farão a diferença. Uma telefonista pode ajudar a salvar ou afundar uma empresa, dependerá de seu comportamento e comprometimento e aí entra em cena a palavra Atitude.

E Atitude é a palavra mais importante do dicionário em qualquer idioma. São as boas atitudes que reforçam o conhecimento e leva você das boas ideias aos melhores resultados.

É como a história do burro que movimenta o carro enquanto seu dono fica balançando uma cenoura à frente do seu nariz.

O dono do burro pode estar indo aonde deseja ir, mas o burro está correndo atrás de uma ilusão. Amanhã só haverá outra cenoura para o burro. Ou seja, vivemos um mundo de escolhas. Qual é a sua opção?

Convido você para fazer esta viagem de motivação e com ela melhorar muito a sua vida!

Seja bem vindo! Seja bem vinda!

Gilclér Regina

Subindo pela escada e não pelo elevador

“Sucesso é subir ao topo pela escada e não pelo elevador. Quem sobe pelo elevador chega mais rápido, mas logo cai, não sabe o que fazer lá”.

Gilclér Regina

A motivação, o talento e os indicadores de desempenho são fatores que passam fundamentalmente por trocar o torto pelo reto. Trocar o envolvimento pelo compromisso. Conjugiar o verbo “Contrariar”. Isso mesmo, contrariar os acomodados. Praticar uma vida motivada que desperta o talento e melhora mesmo os seus indicadores de desempenho.

Ter essa motivação e esse talento é subir ao topo pela escada e não pelo elevador. Inspirei-me nisso com as palavras ditas numa abertura de uma palestra que fiz, de uma pessoa que muito admiro, um cliente fiel e especial e, sobretudo um amigo, o Sr. Ilson Mateus, presidente do Grupo Mateus com sede em São Luis no Estado do Maranhão.

Quem sobe ao topo pelo elevador chega mais rápido e cai rápido também, não sabe o que fazer lá. O sucesso é apoderar-se do passado, intervir no presente e transformar o futuro.

O que eu conheço de pessoas que querem fazer sucesso, mas não são humildes. Estas pessoas dizem que não são pagas para fazer isso ou aquilo, não tem humildade, são arrogantes e não percebem que arrogância é igual mau hálito, todo mundo percebe, menos quem tem.

A mesma humildade que faz você rodar por vários setores da empresa e te dá à confiança de conhecer tudo quando chegar ao topo. Afinal, como trabalhei no meu livro “A Essência dos Vencedores” – Editora Ideia, 2010, o conhecimento reduz incertezas.

Neste modelo, tem muita gente que foca tanto o planejamento que esquece a execução. Não enxergam que se não houver ação e atitude no campo de trabalho, nas áreas de execução e resultados, nada terá sentido.

As empresas buscam indicadores de desempenho, mas as pessoas já não aguentam mais expressões do tipo: “agregar valor”, “pensar fora da caixa”, entre outras... É preciso sair dos jargões e criar uma comunicação mais simples e real.

Que comunicação seria essa publicada na Revista “Você RH” em matéria sobre largar estes jargões que começa dizendo: “Se fizermos o melhor benchmarking, focarmos no resultado e pensarmos fora da caixa, seremos mais proativos, vamos agregar valor ao nosso produto e garantir nossa PLR”.

Eu tenho certeza que tem gente no grupo que não sabe sequer o que significa PLR. Muito menos quem está fora. Penso que seríamos mais claros e justos se praticarmos uma forma mais direta de comunicação, mais humilde, mais brasileira e evitando siglas nas conversas.

Quero lembrar que em tempos de crises e incertezas existem pessoas e empresas indo à falência e pessoas e empresas fazendo fortuna. Há economias em recessão e há economias emergentes.

Lembre-se, os vencedores fazem aquilo que os perdedores não querem fazer. Esse é o caminho da escada, da subida mais lenta, porém verdadeira, que constrói um sucesso real.

Seja bem-vindo(a) a mais este livro e faça das suas atitudes diárias a arma mais poderosa de sua vida, fazendo desta motivação uma usina de novas

ideias e práticas para uma vida que proporciona vitórias, sucesso, e acima de tudo o sentido de ser feliz realizando-se com aquilo que faz.

Metas e Resultados!

“A maior meta que uma pessoa pode ter é mudar a si mesmo e a conquista mais poderosa é guiar o próprio destino. Nada muda se a sua mente não mudar”.

Gilclér Regina

A motivação é um requisito essencial no caminho para a meta. Boa parte dos nossos resultados dependerá dela. Ela está dentro de você, nasce de você e lhe pertence.

Essa é a razão pela qual você não deve esperar nada de ninguém, só de si mesmo. Se os seus objetivos e sonhos forem claros, a motivação crescerá, o fará agir e se aproximar dos melhores resultados.

Se você é daqueles que aspiram a resultados fantásticos, não vai simplesmente esperar que as coisas aconteçam. Você vai buscar oportunidades e sabe que elas são astutas, entram pela porta dos fundos, entram pelo quintal. Portanto, esteja motivado e preparado.

Sua dedicação e perseverança também te aproximam dos resultados. Pensar sai barato, não custa nada e você acaba compreendendo que o mais importante é essa “liberdade mental”.

Nada muda se a sua mente não mudar. Você nunca será livre se a sua mente e o seu espírito estiverem presos às carências, a pensamentos errados, a crenças antigas, a histórias de fracassos e frustrações.

Você é fruto de seus pensamentos. Sua motivação e suas metas serão a sua realidade. Não vai acertar o alvo se não puder vê-lo. Nunca irá realizar seus

sonhos se não enxergá-lo.

Antes de conquistar um sonho, você precisa ter um forte desejo de vê-lo realizado. E você é exatamente do tamanho dos seus sonhos.

Equívocos Motivacionais!

“O que serviu de remédio para sua empresa pode ser veneno para outra!”

Gilclér Regina

Não existe receita para a motivação nas empresas... O que pode ser bom para um pode ser veneno para o outro.

O que é sucesso? Para uns pode ser ganhar muito dinheiro, mas para outros o sucesso é conseguir levantar-se da cama e caminhar até o jardim.

Acaba acontecendo o que chamo de equívoco motivacional.

Empresas levam pessoas para acampamentos, ralis, jogos de guerra, aventuras na selva... Como se isso fosse criar grande impacto em toda equipe e em seus resultados. E nem sempre é verdadeiro.

Volto a lembrar, o que serviu para um como remédio, para o outro foi veneno.

Motivar pessoas não é “cumprir cotas de treinamentos” tampouco justificar a verba que tinha para esse fim. Significa inserir essas pessoas no contexto, num processo que ofereça ética, ambiente de trabalho positivo e que seja capaz de produzir resultados com qualidade.

As empresas treinam estratégias e não treinam o potencial humano, o comportamento psicológico da motivação que gera melhores atitudes e por consequência resultados expressivos.

Sempre ouço isso: “Uma empresa é um ser vivo... Assim como os que

nela atuam”. Porém muitos não têm essa sensibilidade. Os departamentos de Recursos Humanos (RH) e Treinamento e Desenvolvimento (T&D) precisam ser mais futuristas e menos leitores de modismos organizacionais.

Devem ter como foco a equipe. Levar alguém para sua empresa e sua equipe para fazer uma palestra é uma missão importante e não uma aventura.

Individual ou Coletivo?

“Um time de talentos vence várias partidas, mas um time unido vence o campeonato”.

Gilclér Regina

Como quase tudo no mundo, existe sempre duas situações, dois lados e a escolha de qual caminho seguir fará toda diferença. Entendo que a motivação é algo individual, mas seu reflexo atinge o coletivo, logo ela também é coletiva, é grupal, é da equipe.

É por estas e por outras que atuamos em palestras desenvolvendo pessoas e equipes, acirrando a competição sadia, buscando o time que converge para o alvo, mas com os mesmos ideais e assim também para as metas e objetivos.

Se tomamos banhos com shampoos e sabonetes deveríamos também tomar banhos diários de motivação lendo livros, participando das reuniões, sendo proativos, amando o trabalho e focando resultados e qualidade. Essa motivação é um estado de espírito.

Uma empresa não quebra hoje. Ela quebra cinco anos antes. Assim também são os relacionamentos. É algo que vai corroendo, minando as energias, cegando aos poucos, mascarando a verdade. A função de trabalhar a motivação é estar alerta a essa ambiência e retomar a rota se necessário.

Nenhum animal conhecido na Terra supera o ser humano que nasce com um cérebro do tamanho de um tomate e na sua fase adulta tem o tamanho de um pequeno mamão. O ser humano é cérebro, mas essencialmente é sentimento.

No estudo da motivação você cria o foco para o sentimento. O ser humano é um produto que não nasce pronto, vai se desenvolvendo. Foi feito à imagem e semelhança de Deus!

É preciso aceitar as diferenças individuais e trabalhar o potencial de cada um visando o resultado da equipe. Mas existem momentos que o individual precisa se adaptar ao time.

No mundo pós-moderno não se admite ter um time que não tenha visão de ação, atitude, resultados, crescimento... Mas também com uma visão de qualidade de vida!

A viagem deve ser tão boa quanto o destino, e a felicidade não está somente no destino, está também na viagem. Ou seja, você tem que ser feliz agora. E isso passa por você ser comprometido com os relacionamentos que tem com as outras pessoas.

A inspiração do amor

O amor é a maior prova de que o ser humano é capaz de perdoar em todas as circunstâncias e como podemos com esta serenidade, sermos mais felizes. Tenho colocado este tema em alguns dos meus outros livros e particularmente no livro “Você Pode Mudar sua Vida” - onde escrevi algumas histórias inspiradoras.

Um jovem impaciente e com a monotonia do campo, onde trabalhava com sua mãe que era uma senhora viúva e de idade avançada, resolvera dar um basta naquela sua vida.

Certo dia arrumou as malas e de nada adiantaram as súplicas e apelos daquela mãe aflita para que o jovem mudasse de ideia e partiu para a cidade grande.

Ficou nove anos sem dar notícias, nem ao menos uma notícia para informar seu paradeiro ou saber da saúde de sua mãe.

Um dia, passeando por um shopping, bateu-lhe um sentimento profundo. Sentimento este que misturava saudade, amor, culpa, remorso... Mas acima de tudo, muita saudade de sua velha e querida mãe.

Resolveu então escrever uma carta à sua mãe dizendo da vontade de voltar. Além da saudade, manifestou a emoção, contida há anos. Sentiu falta de voltar a morar na cidade pequena e trabalhar no campo.

Perguntou então, na carta, se ela o aceitaria de volta. E encerrou dizendo: “Mãe, você se lembra de quando eu pulava de trem naquela subida em curva, ao lado do nosso sítio, antes mesmo que o trem parasse na estação? Eu quero

voltar a fazer o mesmo, mãe”.

Não sei se você está viva e poderá ler esta carta, e nem mesmo se perdoará o filho ausente que fui nestes anos. Por favor, se você me aceita novamente em casa, amarre um pano branco em um dos galhos daquele velho pé de pera em frente a nossa casa. Assim eu poderei, da janela do trem, saber do seu perdão.

O jovem tomou o trem e partiu de volta para seu futuro... Ansioso, durante o percurso dividiu toda a sua história de vida com o passageiro que viajou ao seu lado. Preocupado em descer do trem ainda em movimento, pediu então para o companheiro de viagem: “Vou ficar na escada do vagão, e você, da janela, poderá ver o pé de pêra, bem em frente à minha casa”.

“Quando o trem virar a curva, diga-me o que está vendo e, se houver um pano branco pendurado na árvore, eu descerei do trem...”

É provável que ele pudesse fazer as duas coisas, ou seja, olhar e pular do trem. Mas o peso da dúvida - se sua mãe ainda estava viva, se tinha lido a carta e o perdoara fez com que ele pedisse ao colega para olhar primeiro.

Preparado para pular do trem e muito impaciente, o jovem aguardava nos degraus o aviso do parceiro de viagem. Uma curva, outra curva, e agora finalmente a curva da esperança...

Mesmo com o barulho estridente do contato dos trilhos com o ferro daqueles velhos vagões, o jovem pôde ouvir claramente as palavras do parceiro de viagem: “Pula, meu amigo, pula! No pé de pêra não tem apenas um pano branco, mas sim muitos panos, muitos! Um em cada galho, acenando para a sua volta!”. E o companheiro ainda pôde ver aquele jovem correndo pelo campo em direção aos braços de sua mãe.

Ainda o amor!

Em outra história de grande inspiração, quando Ciro, rei da Pérsia (onde hoje fica o Irã), levou aprisionado o rei Creso e sua família, chamou o ilustre monarca até os seus aposentos e lhe perguntou: “O que você me daria pela sua liberdade?” - “Metade do meu reinado” - respondeu-lhe Creso. Continuou o rei Ciro: “E por vossos filhos?” Respondeu Creso: “A outra metade do meu reino”.

E o rei Ciro ainda insistiu: “E por sua mulher?” Então o rei Creso percebendo a falha de já ter comprometido tudo, não se desesperou e disse: “Pela vida da minha esposa, eu dou a minha vida”.

Ciro ficou tão impressionado com a resposta que deu liberdade ao rei Creso e a toda a sua família.

No caminho de volta para o seu reino, Creso diz à esposa: “Você percebeu a grandeza do soberano Ciro?” E sua esposa lhe respondeu: “Eu não estava olhando para ele! Eu olhava apenas para quem estava dando sua própria vida para salvar a minha!”.

Se o ser humano praticasse um pouco mais do chamado: “amor de mãe” ou a gratidão do amor verdadeiro, tudo seria mais fácil, e o mundo seria bem melhor.

Medo da Crise: Desafios & Foco em Resultados!

“O maior benefício de uma crise é justamente este: força-nos a pensar diferente. E não vivemos de palavras, promessas ou desculpas. Vivemos de resultados”.

Gilclér Regina

O imediatismo típico de muitas empresas brasileiras faz com que seus líderes fiquem pensando nos efeitos da chamada crise da economia e se esquecem de treinar o seu pessoal. Não atendem pessoalmente os seus clientes, não conhecem mais os seus funcionários e quando perdem negócios, culpam o mundo.

O mercado é interessante, assemelhando-se a uma Copa do Mundo. É preciso conhecer muito bem o seu time e avaliar com exatidão como vai o time dos outros, quem são as estrelas dos concorrentes, quem está marcando gol, qual é a melhor defesa, quem faz a diferença...

Quem não faz isso não aprende a lição. Que o diga a nossa seleção brasileira (e os 7 a 1) impostos pela Alemanha que o mundo irá lembrar até daqui a cem anos.

Acontece que ao olharmos para o nosso umbigo, isto é, para dentro da nossa empresa, veremos que existem pessoas ótimas, marcando gols e atingindo os objetivos e metas, executando o que foi planejado...

Mas também teremos a oportunidade de ver pessoas que estão marcando

gols contra, que acham que o cliente é uma maldita amolação, pessoas não comprometidas com a empresa e o negócio, e desmotivados que acham que nada vai dar certo.

A crise quase sempre está na expectativa, isto é, na cabeça das pessoas. A diferença entre o comum e o excelente está na palavra mais importante do dicionário: Atitude! E o foco desta atitude vem em outra frente de trabalho chamada resultados.

Eu tenho sempre colocado que pior que uma pessoa que não sabe ler é uma que sabe, mas não lê. A diferença básica do americano e do japonês quanto à força econômica e a explosão do mercado asiático no mundo recente foi simples: O americano escreveu o livro... O japonês leu!

A resposta para os melhores resultados é não desanimar, não entrar na onda de crises, não desmotivar, não fazer dos pedregulhos uma montanha e concentrar o foco na motivação aliada ao conhecimento com atitude de decisão, o que fará tudo mudar. O nome disso é sucesso.

Gente é 85% emoção e 15% lógica. Gente pensa e ideias são baratas e abundantes. O que tem valor é o emprego efetivo dessas ideias em situações que se transformem em ações de qualidade e resultados.

Para fugir de crises ou momentos difíceis e se obter melhores resultados os líderes deverão aprender a potencializar uma massa que se encontra estagnada e sem desafios – E se tem uma coisa que move o mundo é justamente o desafio.

O fracasso descobre o gênio. O fracasso fortifica aos fortes e é um tempero indispensável para as vitórias. Não procure emprego, procure trabalho. Ah! Não procure trabalho, procure clientes. Isso fará toda diferença!

Quem fabrica a crise é a expectativa!

“Quando você espera pelo pior, geralmente ele acontece”.

Gilclér Regina

Não sou economista de formação e nem de informação. Sou palestrante motivacional, de estratégia e liderança. Porém, no dia a dia no mercado percebo que quem fabrica uma crise geralmente é a expectativa de esperar pelo pior.

E esperando por tempos difíceis você não tira o dinheiro da poupança, isto é, das suas reservas, para trocar de carro, comprar bens de consumo, roupas, óculos, o que for, deixa de ir a restaurantes, cinemas, deixa de tirar férias, passeios etc...

Pelo contrário, você pensa: “Deixa eu guardar porque posso precisar”.

Quem é o culpado disso? Vejo uma grande responsabilidade em ações governamentais equivocadas, aumento desenfreado de impostos (e sempre ouvimos em reforma tributária que na prática tem sido aumentos...) e na outra vertente o culpado é a mídia que precisa de notícias diárias e dá-lhe crise.

Como motivador de pessoas não vejo mágica na vida. Existem resultados. E estes só acontecem quando você consegue unir conhecimento + trabalho + atitudes (isto é, decisões e comportamentos). Acontece aí o sucesso!

Os motivados fazem... Os desmotivados reclamam. E neste caso, dá-lhe crise. Ou seja, a regra é remar contra a maré porque remar a favor é muito

fácil. Para descer o rio não precisa nem de esforço.

A mesmice se pertence. Os mesmos não fazem sucesso. Quando o negócio é bom para todo mundo não é bom para ninguém. Quando você fica doente o cara da farmácia ganha dinheiro, o taxista, o hospital, o médico, o laboratório, etc...

Sucesso na crise? Resumindo a ópera é: “Ver o que todo mundo vê e enxergar diferente. Não basta fazer melhor, é preciso uma forma de fazer diferente, isto é, que diferencie você da multidão, ou seja, seu trabalho, seu serviço, seus produtos, sua empresa e o mercado”.

Como se cria uma crise!

“Você tem sempre dois pensamentos. Um te aproxima da felicidade e o outro te afasta. Quem vence o jogo? Aquele que você alimentar mais”.

Gilclér Regina

Prezado leitor, pense comigo: Você tem um salário e deste mensalmente você consegue guardar ou ter uma diferença de seus gastos normais na ordem de 30%.

Portanto, 30% do seu salário você pode investir, guardar na poupança para uma construção ou mesmo gastar comprando roupas, indo a restaurantes, programando viagens, etc...

Porém você anda ouvindo por aí que o país está entrando numa crise, que após algum evento como tivemos no país como copa ou eleições “o bicho vai pegar”, e a recessão virá com toda força.

O que você faz? Troca de carro? Reforma sua casa? Reforma seu guarda-roupa? Programa sua viagem de férias? Absolutamente não!

Neste momento você guarda o dinheiro na poupança, na aplicação financeira para esperar por dias piores e ter sua reserva técnica.

Não estou dizendo aqui que “guardar” é ruim. Claro que é bom. A cultura da poupança é imprescindível para o seu crescimento e do país também. Que o diga o Japão, por exemplo.

Mas essa expectativa por dias piores, cada um administrando o seu ganho, juntando-se as ações de outras pessoas, cada qual falando da crise que vem aí faz com que você seja um agente multiplicador deste pensamento, um dos

responsáveis (com sua cota) para a imediata instalação da crise na economia.

A expectativa da crise é pior que a própria crise, pois fabrica ela.

Falando como profissional de empresas, a crise também é fabricada pela soberba de algumas empresas, do mau atendimento, da zona de conforto provocada por resultados anteriores muito bons e que por isto menosprezam o mercado de agora fazendo com que as coisas fiquem mais difíceis e não sabem o que fazer nem para onde ir.

E você? Está preparando sua equipe? Está reafirmando a cultura da crise ou está trabalhando outras oportunidades? Será que você percebe que estas oportunidades entram em silêncio, pelo quintal? Você está preparado?

Lembre-se, não existe mercado parado. Existe gente parada.

Equilíbrio na vida!

“Ontem é história... Amanhã é mistério... Hoje é uma dádiva... Chama-se: presente”.

Gilclér Regina

Esta mensagem é basicamente a palestra de Mr. Brian Dyson, ex-presidente da Coca-Cola.

Ele diz: “Não diminua seu próprio valor comparando-se com outras pessoas. Nós somos todos diferentes e cada um de nós é um ser especial. Portanto, não fixe seus objetivos com base no que os outros acham importante”.

Se você tem condições de escolher o que é melhor para sua vida, então dê valor e respeite as coisas mais queridas de seu coração, seu sentimento.

Não deixe que a vida escorra entre os dedos por viver no passado ou no futuro. Se viver um dia de cada vez, irá viver todos os dias de sua vida, em plenitude.

Não desista enquanto ainda é capaz de um esforço a mais. Nada termina até o momento em que se deixa de tentar.

Não tema admitir que não é perfeito. Não tema enfrentar riscos. É correndo riscos que aprendemos a ser valentes.

Não exclua o amor de sua vida dizendo que não se pode encontrá-lo. A melhor forma de receber amor é dá-lo. A forma mais rápida de ficar sem amor é apegar-se demasiado a si próprio.

A melhor forma de manter o amor é dar-lhe asas. Corra atrás de seu amor, ainda dá tempo! Não corra tanto pela vida a ponto de esquecer onde esteve e para onde vai.

Não tenha medo de aprender. O conhecimento é leve. É um tesouro que se carrega facilmente. Não use imprudentemente o tempo ou as palavras. Não se pode recuperar uma palavra dita.

A vida não é uma corrida, mas sim uma viagem que deve ser desfrutada a cada passo. Lembre-se: Ontem é história. Amanhã é mistério e hoje é uma dádiva. Por isso se chama “presente”.

Arrogância dos infelizes

“A chama da humildade vence barreiras, conquista pessoas, economiza caminhos e produz resultados”.

Gilclér Regina

Eu chamo de “arrogância dos infelizes” o mal que assola o milênio. As pessoas são arrogantes. Se vêem um raio no céu fazem pose achando que o Criador está tirando uma foto, parece que ficam esperando o “Flash de Deus”.

Quando a empresa ou o presidente ganha um prêmio de destaque, ao invés de usar isso como incentivo, como vitrine de seu trabalho, como um fato de motivação para toda equipe, fazem justamente o contrário, acham-se mais inteligentes que toda humanidade, humilham quem vem oferecer um produto ou serviço e aceleram seu próprio “buraco”.

Conselho simples a estes arrogantes que tem dois neurônios na cabeça (um manco e um gripado): Aprendam a neutralizar essa besteira de arrogância que só leva vocês mais cedo para esse buraco (literalmente).

Conselho básico e simples: Despertem em si a chama da humildade, pois esta vence barreiras, conquista pessoas, abrem horizontes, melhora a capacidade cognitiva e faz com que vocês usem o seu conhecimento para ampliar seus relacionamentos e por conseqüência os seus resultados.

Aprenda a neutralizar a arrogância de seu coração e a despertar a chama de humildade. Isso o deixará mais próximo do sucesso e no mínimo fará de você uma pessoa mais feliz.

No livro de Provérbios, o rei Salomão nos ensina que “você é aquilo que pensa”. Então raciocine comigo e pense em tudo que pode melhorar. Mas não vá achar que você é o “último biscoito do pacote”.

A persistência é amiga da conquista!

“Se todo mundo souber fazer o que você faz você irá mesmo ganhar muito mal”.

Gilclér Regina

Tente uma, duas, três vezes e se possível tente a quarta, quinta e quantas vezes forem necessárias. Quem disse isso? Um cara chamado Bill Gates.

Ele pede para não desistir nas primeiras tentativas, pois a persistência é amiga da conquista. Como autor e palestrante sempre trabalhei essa questão colocando a persistência como a vitamina do triunfo.

Um escritor de vários Best Sellers, Og Mandino disse certa vez: “O fracasso jamais me surpreenderá se minha decisão de vencer for suficientemente forte”.

A verdade é que se você desiste de um sonho, terá outros sonhos e desistirá também. O fundador do Bradesco o banqueiro Amador Aguiar, na época, na plenitude de sua vida disse: “Acorde cedo e trabalhe. Isto vale para uma casa, uma empresa ou um país”.

Inspirei-me no fundador do grupo Pão de Açúcar e hoje presidente do Grupo BRF para colocar com um pouco das minhas palavras numa frase que é baseada em tese no pensamento que ele coloca: “Enquanto alguns sonham com o sucesso, nós acordamos cedo para fazê-lo”.

Se todo mundo souber fazer o que você faz, realmente você vai ganhar mal. Se você quer chegar aonde a maioria não chega, faça aquilo que a maioria não faz.

Lembre-se, não basta fazer melhor. Tem que fazer melhor, fazer mais e fazer diferente!

Um dia eu aprendi!

Aprendi que, por pior que seja um problema
ou uma situação, sempre existe uma saída.
Aprendi que é bobagem fugir das dificuldades.

Mais cedo ou mais tarde,
será preciso tirar as pedras
do caminho para conseguir avançar.

Aprendi que, perdemos tempo nos
preocupando com fatos que
muitas vezes só existem na nossa mente.

Aprendi que, é necessário um dia de chuva,
para darmos valor ao Sol.

Mas se ficarmos expostos muito tempo, o Sol queima.

Aprendi que heróis não são aqueles
que realizaram obras notáveis...

Mas os que fizeram o que foi necessário e
assumiram as consequências dos seus atos.

Aprendi que, não vale a pena se tornar
indiferente ao mundo e às pessoas.

Vale menos a pena, ainda, fazer coisas para conquistar migalhas de
atenção.

Aprendi que, não importa em quantos pedaços meu coração já foi partido.

O mundo nunca parou para que eu pudesse consertá-lo.

Aprendi que, ao invés de ficar esperando
alguém me trazer flores,
é melhor plantar um jardim.

Aprendi que, amar não significa transferir aos outros a responsabilidade
de me fazer feliz.

Cabe a mim a tarefa de apostar nos meus talentos e realizar os meus
sonhos.

Aprendi que, o que faz diferença
não é o que tenho na vida, mas quem eu tenho.
E que, boa família também são os amigos que escolhi.

Aprendi que, as pessoas mais queridas
podem às vezes me ferir.

E talvez não me amem tanto
quanto eu gostaria, o que não significa
que não me amem muito,
talvez seja o máximo que conseguem.

Isso é o mais importante.

Aprendi que, toda mudança inicia
um ciclo de construção,
se você não esquecer de
deixar a porta aberta.

Aprendi que o tempo é muito
precioso e não volta atrás.

Por isso, não vale a pena resgatar o passado.

O que vale a pena e construir o futuro.

O meu futuro ainda está por vir.

Foi então que aprendi que

devemos descruzar os braços e vencer o medo

de partir em busca dos nossos sonhos.

Educação, Motivação & Criatividade!

“A vida não é uma emergência. A vida é uma maratona”.

Gilclér Regina

Pensar sai barato. O imperador do futuro será um imperador de ideias. A velocidade das mudanças determina também a velocidade do pensamento. As empresas estão jogando muito dinheiro fora em treinamento porque não educam, isto é, não treinam comportamento.

O analfabeto deste milênio não será aquele que não souber ler ou escrever. Será aquele que não souber aprender, desaprender e reaprender. Precisamos preparar-nos para o inesperado. Lembro que as oportunidades são astutas, entram pela porta dos fundos. Nos próximos anos estaremos levando no mínimo um susto por dia.

Educação, motivação e criatividade, no mundo atual, significam buscar a preparação e o sentimento amigo diante das mudanças. Se você mudar, o mundo muda com você. O conceito errado de “o importante é competir” deve ser modificado; afinal, precisamos educar para vencer.

O pódio normalmente é para poucos. Num grupo de cem pessoas, noventa e oito não fazem sucesso, justamente porque preferem ficar na segurança da metade do caminho: elas não arriscam, não ousam. O ser humano comum busca segurança e o ser humano extraordinário busca oportunidades.

Aliás, o princípio de Vilfredo Pareto, um economista italiano diz que 80%

do dinheiro do mundo está nas mãos de 20% das pessoas. Como atingir este público? A resposta é foco. Quem corre atrás quase sempre se cansa e não alcança.

Educação é estar na vanguarda, ser o primeiro a mudar, a conciliar conhecimento humano com tecnologia, é entender o amor humano como grande diferencial competitivo.

Motivação é ser amigo das mudanças que diariamente batem à porta das pessoas.

Criatividade é estar sempre alguns passos adiante da tecnologia, oferecendo alternativas, criando opções que atendem aos anseios do cliente e que, acima de tudo, o encantem.

A distância entre saber e fazer é de um oceano. Existem pessoas que não sabem e não perguntam. Existem pessoas que sabem e não ensinam. Existem pessoas que ensinam e não fazem. O sucesso é de quem faz.

É preciso ter fé e esforçar-se para obter uma educação criativa que contemple os melhores resultados. É preciso colocar a persistência como vitamina do triunfo.

Nada disso terá sentido se não soubermos viver o hoje para criar o amanhã. Queremos aqui mostrar que o amor, a educação, a motivação e a criatividade podem fazer a diferença numa vida que também pode ser alegre e repleta de felicidade.

100% motivação é fazer essa viagem em direção à grande meta do ser humano para o sentido de ser e existir que é ser feliz e estar com Deus e fazer você chegar ao topo com toda a vitalidade.

Brasil 7.1: Mais dos Mesmos?

“Sem motivação você não faz nada... Só com motivação você também não faz”.

Gilclér Regina

Não confunda persistência com insistência... Não confunda humildade com disponibilidade... Não confunda ambição com ganância... Não confunda motivação com querer tudo fácil, de mão beijada.

Termina a copa do Mundo e começou a corrida eleitoral. E aí vem a teoria da expectativa do ser humano. Espera-se muito, vem pouco, cria desilusão. Espera-se menos, vem mais, aí sim é lucro.

A ideia mal vendida para o povo brasileiro de que a seleção seria campeã por antecipação foi bem isso. Muito mal vendida pelos dirigentes, técnicos e até atletas.

Na realidade mal preparada, técnica, emocionalmente e com “falsa motivação” representada por holofotes, entrevistas, programas de TV, passeios e treinos na base de um reality show já visto anteriormente e agora mais exagerado. Tudo isso já tão debatido e que marca nossa história para os próximos 100 anos.

Depois entraram em campo as eleições. Quem fez diz que não fez (erros, corrupção, omissão, más ações, atitudes erradas, negócios errados e tantas outras coisas...). Quem não fez diz que fez (obras, boa gestão, saneamento e

tantas coisas...). E o circo continua!

Afinal, quando aprenderemos a votar? Quando aprenderemos a planejar e executar? Segredo simples que funciona em muitas empresas, em muitos profissionais e equipes de trabalho.

Verdade seja dita: Uma palavra convence, um exemplo arrasta multidões e que é tão esquecida nos dias de hoje. (lá no meu livro: “No Topo do Mundo – Motivados para Vencer”).

Onde se constrói o sucesso? Será na repetição dos líderes? Na continuação daquilo que não dá certo? A mesma velharia de sempre continuará liderando? Esses Matusaléns não querem perder a boquinha!

Veja a reportagem: “As Famílias que Dominam o Congresso” da Revista GALILEU. Nesta reportagem ela mostra que 47% (quase a metade do Congresso) que começaram a última legislatura têm parentes próximos no Congresso.

A pergunta que deveria calar é: Mais dos mesmos? Novamente?

Lembre-se, sem motivação você não faz nada e só com motivação também não faz. É preciso atitude, a palavra mais importante do dicionário, em seu voto, em sua consciência, em sua motivação, em sua participação e, sobretudo em sua vontade de realizar.

Não basta rezar, não basta orar... É preciso ir ao encontro de Deus!

O Tempo e o Vento

“O amor está mais perto do ódio do que a gente geralmente supõe. O oposto do amor não é o ódio, mas a indiferença”.

Érico Veríssimo com nossa adaptação.

Quando um pássaro está vivo, ele come as formigas, mas quando o pássaro morre são as formigas que o comem.

O tempo e as circunstâncias podem mudar a qualquer minuto, como o vento.

Por isso, não desvalorize ou machuque ninguém e nenhuma coisa à sua volta.

Você pode ter o “poder” hoje, mas lembre-se: o tempo é muito mais poderoso que qualquer um de nós.

Felicidade é a certeza de que a nossa vida não está se passando inutilmente.

Afinal a vida começa todos os dias e parece que o vento controla o tempo.

Uma árvore faz um milhão de fósforos, mas basta um fósforo para queimar milhões de árvores.

Esta é uma mensagem para melhorar sua motivação, liderança, relacionamentos... E vencer obstáculos, problemas inclusive problemas familiares, e crises em todo amplo alcance da palavra.

Perguntas & Respostas!

“O sucesso é saber conviver com momentos difíceis que a mídia define como recessão”.

Gilclér Regina

Faça perguntas! Elas despertam para aquilo que você não sabe. Perguntar é um convite à aventura, a uma viagem de descobrimento e nos desperta para todas as possibilidades.

A maioria das descobertas e revelações que construíram o mundo e continuam a evoluir passam, todos os segundos da vida, por um processo onde fazer perguntas torna-se essencial.

Quando aparece um momento difícil, tem gente que prefere nem saber o que está acontecendo. São pessoas que evitam passar em frente a uma balança para não saber o seu peso e assim se sentirem bem. Ou vão para frente do espelho, murcham a barriga e depois saem dizendo que está “tudo bem”. Muitos acabam morrendo por “excesso de peso”.

Quando você faz perguntas, tira melhor suas conclusões. Em muitos casos irá perceber que a maioria das “ações da crise” está na cabeça das pessoas. E quem fica dando tiro no “dedão do pé” acaba acertando mesmo, é muito próximo, não tem como errar.

O universo conspira a favor ou contra. Henry Ford disse: “Se você pensa que pode ou pensa que não pode, das duas maneiras você estará correto”.

Sam Walton, fundador do Wal-Mart, num momento de quebradeira de empresas nos EUA, ou seja, em plena crise americana, disse a seguinte frase:

“Ouvi falar muito ultimamente sobre recessão, fiz uma reunião com minha diretoria e resolvemos não participar”.

Fazer perguntas nos remete a respostas. Inteligente não é quem responde, é quem pergunta, pois tem a oportunidade de um novo aprendizado.

E quando chegam momentos difíceis, está preparado. A vontade de se preparar deve ser maior que a vontade de vencer.

Quem conhece a fábula da Águia e da Galinha* sabe que o mundo é dos motivados, mas a maioria quer que sejam desmotivados.

Todos nós fomos criados à imagem e semelhança de Deus, mas existem pessoas que querem nos fazer pensar como “galinhas”, sem capacidade alguma de voar. Mas nós somos “Águias”, você e eu, podemos abrir as asas e voar bem alto.

Não nos contentamos com os grãos que nos jogam para “ciscar”. Fazemos perguntas, buscamos conhecimento e descobriremos o nosso maior potencial, a capacidade de voar bem alto e dar um chute na crise seguindo a vida fora da indústria de boatos.

Crises verdadeiras sempre existirão. Não estou negando o fato de sua possibilidade. Mas com ou sem elas, pessoas fizeram sucesso, pessoas ganharam dinheiro, cresceram empresas, fizeram carreiras vitoriosas. Isso é ser 100% motivado.

Faça perguntas e não deixe o boato te contaminar. E se alguma coisa for verdade, faça mais do que a sua parte, pois o mundo pertence aqueles que sempre caminham um quilômetro a mais.

Ser Humano: Figurinha difícil! Conflitos!

“O agressor poderia ter sido no passado o agredido que passa a ser o novo agressor”.

Gilclér Regina

Com uma boa dose de certeza me arrisco a dizer que você meu caro leitor, já se deparou com um chefe tanque, um colega granada, um amigo dinamite ou um empregado chorão.

Lidamos o tempo todo com figurinhas difíceis que tem comportamento desagradável, muitas vezes neurótico que faz o nosso sangue ferver.

Não é por acaso que nos dias atuais as pessoas ficam “com raiva” frequentemente e irados revidam na mesma moeda.

É a lei do “Talião Moderno”, ou seja, de reciprocidade rigorosa, onde gritaria se paga com gritaria, xingamentos são devolvidos, agredimos a quem agride numa sucessão infinita de hostilidades.

Mas quem deu o primeiro tiro nessa guerra de nervos? Pare para refletir: O tanque do chefe, a granada do colega, a dinamite do amigo ou o choro do funcionário não está dentro de você? Será que a pessoa que está te agredindo não está “apenas” dando o troco por algum desaforo passado?

Para aprendermos a lidar com pessoas, precisamos antes nos conhecer. Na maioria das situações de conflito não existem apenas anjos e diabos. A relação humana nunca é tão simples, passando por infinitas variações.

Ser líder nesse momento é aceitar as diferenças individuais e trabalhar estes para o potencial de toda equipe. Afinal, nos conflitos, percebemos que o agressor de hoje pode ter sido o agredido no passado.

Somos seres humanos, somos singelos, carregamos defeitos e qualidades. Tendemos, porém, a enxergar mais defeitos dos outros e a destacar, mais as nossas qualidades.

Em momentos de tensão, o malvado sempre será o nosso oponente, porém, ele acha a mesma coisa de nós. O conflito nasce aí, justamente dessa mistura explosiva de percepções e temperamentos.

Resultado da ópera: um simples desentendimento pode gerar uma sangrenta batalha. Essa é uma reflexão para olharmos mais dentro de nós antes de colocar o foco no outro.

Educação & Desafios

“Quem fica atado ao passado só tem um caminho a seguir: o fracasso”.

Gilclér Regina

Fiquei me perguntando por muito tempo: O que educação tem a ver com sucesso? Qual a importância de se ter desafios? Uma conclusão que cheguei é que desafios extraordinários produzem pessoas extraordinárias. E isso é um processo educacional.

Quando uma pessoa se frustra duas reações acontecem. A primeira é de raiva e a segunda de tristeza. Mas você precisa saber que a frustração faz parte da vida e isso faz parte da educação para o sucesso.

Quando você trabalha com metas tem que entender que a palavra mais importante é foco e esta deve vir somada à palavra atitude. Isso é educação, pois você acabará percebendo que quando faz antes o que está em segundo lugar, perde o foco. Isto é, não saberá trabalhar prioridades.

Há casais que brigam e repetem constantemente que vão se separar, que não aguentam mais, e como tudo aquilo que você pensa acaba crescendo, com o tempo, acabam mesmo se separando.

Assim, se você pensa em medo, em dor, em tristeza, em alegrias, em resultados, em riqueza... Tudo isso crescerá e irá gerar uma forte tendência de virar realidade.

Um tubarão não cresce quando colocado no aquário. Ele só crescerá no mar. Assim também, a educação para o sucesso força você a sair do aquário, da telinha, a pensar grande e voltar-se para o alto.

Não há nada pior que levantar de manhã e não ter objetivos, não saber o que vai fazer. Salvo quando está curtindo suas férias.

Você deve ter sonhos, mas os desafios da educação te ensinam a trabalhar com metas. Um sonho sem metas é uma mera fantasia, não te leva a lugar nenhum. O professor 100% motivado sabe que seus sonhos passam pelo conhecimento, mas na verdade, te preparam para a vida, para enfrentar o mundo, a concorrência, tudo...

Se você tem dificuldade de ler, leia um livro pequeno para começar. Não vá querer ler a biblioteca inteira de uma vez. Metas são assim, com números. Isso se chama termômetro educacional.

Como foram construídas as pirâmides? Pedra por pedra...

Como Noé fez a arca? Tábua por tábua...

Simples assim. Pequenos números que se tornam gigantes.

E você? O que está esperando? Na maratona da vida, as pequenas metas nos levam a realização dos grandes sonhos. Educação é preparar-se para sonhar e fazer. Simples assim.

Pessoas se Afastam de Você?

“Essa é uma pergunta feita por várias pessoas, a seguir uma lista de 10 possíveis motivos em provocações aqui sintetizadas, feitas em um artigo que li do psicólogo Frederico Mattos”. Gilclér Regina

1- Instabilidade emocional: Uma das coisas mais difíceis é se relacionar com uma montanha-russa, por dez minutos pode até ser tolerável, mas para seguir numa amizade, pessoal ou profissional, é impossível.

2- Ser dominador: Sempre haverá alguém sem vida própria para revezar ao lado de uma pessoa mandona, mas no longo prazo nunca são as mesmas pessoas, ninguém aguenta.

3- Egoísmo extremo: Parte dos motivos que nos fazem ficar ao lado de uma pessoa é saber que ela valoriza quem nós somos por nós mesmos e não como espectadores de sua vida.

4- Ser o centro das atenções: Não importa o motivo, o lugar ou o artifício o que importa para pessoas assim é estar no meio do palco. Tem quem coloque uma melancia no pescoço! Por um dia até vai, mas a vida inteira é insuportável.

5- “Viajar na maionese”: É até engraçado conviver com alguém que age na vida como se fosse café-com-leite, mas para aquelas coisas sérias, que dependem de firmeza esse tipo de pessoa não entra na lista de prioridades.

6- Nunca levar nada a sério: As amizades, os relacionamentos amorosos e profissionais precisam de frescor nessa rotina acelerada que vivemos, mas ser bobo alegre e descomprometido ao extremo não é uma boa receita para gerar credibilidade.

7- Agir com raiva diante das frustrações: Tem gente que vira um furacão com o mínimo de contrariedade e desconta em quem está por perto.

8- Confundir falta de educação com honestidade: Não se deixe enganar, quem gosta de falar as verdades na cara dos outros, de graça, sem ninguém solicitar, está mais para amargurado do que para sincero.

9- Fazer jogos: Por medo de sofrer a pessoa fica o tempo todo manipulando as vontades e interesses das pessoas na direção daquilo que quer. No final do jogo, no entanto, quem leva o xeque-mate é ela.

10- Ser frio e insensível: O medo da pessoa fria é parecer vulnerável e no final da história ela irá encarar seu maior fantasma ao afastar todas as pessoas importantes de sua vida por causa de sua insensibilidade.

O Gatilho da Motivação é o Desafio!

“Motivar é extrair o que está dentro. E se está dentro é preciso ir lá buscar. Desafios extraordinários produzem pessoas extraordinárias”.

Gilclér Regina

Numa pesquisa feita com mais de 500 representantes do alto escalão das maiores empresas em atividade no país, empresários e executivos admitem que suas equipes estejam desmotivadas.

85% dos principais dirigentes de grandes empresas admitem que a falta de motivação seja o grande entrave para se atingir objetivos.

Aceitar pessoas acomodadas, que não estão atuando com a motivação necessária, prejudica a saúde da empresa a longo prazo. E sabemos que a pior doença é aquela que é crônica, que não afeta o curto prazo, mas corrói aos poucos a competitividade do negócio.

A motivação tem que estar tinindo para enfrentar problemas de ordem externa, sabedores de todos como uma carga tributária asfixiante, falta de infraestrutura e um ambiente externo bastante complicado seja de mercado, política econômica, juros e até de situações adversas que alguns teimam em chamam de crise.

Quais são os antídotos que podem ser usados contra a falta de energia e engajamento dos funcionários? Como resposta imagino a transparência da liderança, a definição clara de objetivos e mesmo a menor complacência quando resultados não são atingidos.

O remédio é comprometer mais os funcionários com os valores e com a

missão da empresa. Embora a gestão de pessoas faça parte do discurso de boa parte dos dirigentes, ela parece estar distante da prática.

O principal gatilho da motivação é mesmo o desafio. Muitas vezes as metas são pouco ousadas, e as coisas não funcionam.

Muitas empresas estão focadas em reduzir custos e em aumentar a produtividade.

Existe um esforço nesse sentido, que passa por envolver a equipe de trabalho para que ela se sinta mais comprometida.

Mas, neste caso torna-se necessário dividir responsabilidades, mas também oferecer uma remuneração condizente.

O fato de todos estarem atuando para apagar incêndios faz com que o sentido das ações a longo prazo (planejamento) se perca, o que acaba desmotivando as equipes.

Uma conjuntura de mercado recessivo não é necessariamente ruim para os gestores, pois pode ser usado para “arrumar a casa”, pois quando as empresas estavam registrando forte crescimento não havia tempo para exercer uma gestão de mais qualidade.

Muita gente foi contratada para acelerar a produção e outros foram promovidos por necessidade, mesmo sem estarem devidamente preparados para isso.

É possível que hoje seja um bom momento para identificar quem forma seu quadro, quem são seus talentos e reter os melhores.

Talvez seja mais difícil encontrar neste cenário a verdadeira ideia de sucesso. Mas certamente uma ideia de fracasso é manter todos quando nem todos são bons. Ou seja, é preciso separar o joio do trigo. É preciso ter coragem para admitir erros e mesmo demitir pessoas.

Você é comprometido?

“Muita gente acha que a sua ausência não será notada ou não fará falta. E agindo dessa forma descompromissada, buscam tirar vantagem e não colaborar com os outros”.

Gilclér Regina

Uma frase de Winston Churchill que ficou famosa diz: “Se cada um fizesse a sua parte o mundo estaria arruinado”. Já pensou nisso? Que se você cumprir com a sua obrigação e ainda assim estará ajudando a ruína do universo?

Quanto mais caminhar um quilômetro extra, dar um passo a mais ou ainda ficar além do horário é a percepção de bons resultados de algumas pessoas. A estrada que pavimenta este sucesso é feita de trabalho, determinação e muita vontade.

Percebo empresas que sentem uma absoluta falta de vontade em suas equipes quando o assunto é comprometimento e colaboração...

Alguns não gostam dos outros por se considerarem melhores ou esperam que a solução venha de cima, da direção e dizem estar ali apenas para cumprir horário.

Neste caso, quando alguém tiver uma ideia ela vai para o fundo da gaveta e quando você pedir uma opinião ele não irá se manifestar. Pense comigo, como uma empresa com gente assim pode chegar ao sucesso?

Conta uma história que tem seu registro nos Alpes Italianos, num pequeno vilarejo que se dedicava ao cultivo de uvas para produção de vinho. Uma vez

por ano, acontecia uma grande festa para comemorar o sucesso da colheita.

A tradição naquela região exigia que na festa cada produtor do vilarejo trouxesse uma garrafa do seu melhor vinho para colocar dentro de um grande barril, que ficava na praça central.

Um dos produtores pensou: “Por que deverei levar uma garrafa do meu mais puro vinho? Ao invés de vinho, levarei a garrafa do vinho com água, no meio de tantas garrafas de vinho o meu não fará falta”.

Assim pensou... Assim fez.

Conforme o costume, todos se reuniram na praça e cada um com sua caneca pronto para provar dos melhores vinhos da região cuja fama se estendia muito além das fronteiras do país.

Contudo ao abrir a primeira garrafa, a mesma continha... “água”. Abriram à segunda: ... “água” e assim todas...

Conclusão: Muita gente acha que a sua ausência não será notada ou não fará falta. E agindo dessa forma descompromissada, buscam tirar vantagem e não colaborar com os outros...

Pessoas assim nunca irão receber com justiça uma promoção, ou jamais receberão aumento de salário e o pior, quando perderem o emprego ficarão iguais àqueles cachorrinhos que caíram da mudança, sem rumo, sem destino.

A regra Nº1 do sucesso é estar preparado para fazer mais do que aquilo para o qual foi contratado e pago. Vejo muitos que dizem: “Não sou pago para fazer isso”. Os vencedores fazem aquilo que os perdedores não querem fazer.

Bill Gates: Facilitar a vida das pessoas!

“Gates, entendendo de gente, sempre soube que o ser humano tem medo do novo, do que é diferente... Por que trocar de sistema operacional se o da Microsoft supre essa necessidade? Essa sempre foi a sua estratégia”.

Gilclér Regina

O nome do homem mais rico do mundo é William Henry Gates III, mais conhecido como Bill Gates. Ele começou sua caminhada para a fortuna em 1975 quando ainda adolescente adaptou o sistema operacional, chamado de Basic para o primeiro computador de uso doméstico.

Que lição nós podemos tirar da história deste homem simples? A resposta está na pergunta: Simplicidade.

Quando todas as empresas de tecnologia da época investiam no mundo corporativo, nas empresas, o Bill fez o caminho contrário, investiu no indivíduo para simplificar a sua vida.

Até o nome do seu primeiro software partiu deste princípio, ou seja, basic de “básico”, isto é, simples.

Gates sabe que o ser humano tem medo do novo, do que é diferente... Por que trocar de sistema operacional se o da Microsoft supre essa necessidade? Essa é a sua estratégia.

Ele apenas padroniza, aprimora, gera novos aplicativos, mas sempre com a visão de facilitar a vida das pessoas... Isto é sucesso! Isto é riqueza!

Metas:

Foco em resultados!

“O início da cura é a consciência da doença. Tudo vale a pena se a alma não é pequena”

Fernando Pessoa

Eu entendo que quando o poeta Fernando Pessoa disse que o início da cura é a consciência da doença e que tudo vale a pena se a alma não é pequena, isto quer dizer que a meta tem que ser uma coisa grande, mas possível. É uma coisa ligada à esperança!

Se você tem o foco em resultados, você não pensa em atingir metas. A sua motivação é superá-las e essa superação faz a diferença na sua vida.

Uma coisa é inevitável na vida: Palavras são palavras, desculpas são desculpas, promessas são promessas... O que importa mesmo são resultados.

Para criar esse foco é preciso saber que existem problemas e para resolvê-los não se pode fugir, se enganar... Tem que assumir a existência deles... Este é o primeiro passo para criar a solução!

Não se aprende a nadar lendo um livro. O livro apura o conhecimento, mas o aprendizado só irá acontecer após alguns goles de água na piscina.

A ideia é: Faça a sua parte, pense na do outro e vá além da meta.

Zona de conforto!

“O maior objetivo de se estar neste planeta é se destacar e a única forma de conseguir isso é tentar fazer coisas novas”.

Gilclér Regina

Seja na sua vida ou nos seus negócios, você acabará se defrontando com uma situação ou um desafio que, para ser concluído, exigirá que se aventure para fora de sua zona de conforto.

Neste momento você migra da “zona de conforto” para a “zona de aprendizado” e não permite que os problemas que se encontravam fora de controle afetem seus sonhos e desejos.

O maior objetivo de se estar neste planeta é se destacar e a única forma de se destacar é tentar fazer coisas novas, se aperfeiçoar todos os dias.

Se você fizer somente as mesmas coisas todos os dias sem tentar novas experiências, sem permitir-se ser desafiado, pode ser, de fato, que viva com alguma satisfação...

Mas não seria ótimo chegar ao fim dos seus dias sem arrependimentos? Sem pensar “e se eu tivesse...”?

E ainda existe o perigo de se caminhar para a “zona de indiferença” e quando se chega neste ponto, a empresa quebra, perdem-se os clientes, o casamento acaba assim como os relacionamentos e aí, adeus felicidade!

Contrariar os acomodados!

“A vontade de se preparar tem que ser maior que a vontade de vencer”.

Gilclér Regina

Gosto muito do verbo “contrariar”. Isso mesmo, contrariar os acomodados.

Sim, os acomodados na fé, os acomodados nas metas, os acomodados nos relacionamentos, na vida e no trabalho.

Sabemos que mesclar disciplina com entusiasmo é a ponte entre os sonhos e a realidade. O preço a pagar é muito treinamento e estudo.

Para conquistar pessoas é preciso cultivar a paixão e o encantamento muitas vezes vem pelo trabalho. Isso fideliza pessoas e ajuda a manter a admiração.

No mundo nós somos 30% sonhadores, 69% destruidores e sonhos e apenas 1% criadores de sonhos. E estes não são melhores do que eu ou você, não tem um histórico de vida melhor, não tem um QI mais alto.

São pessoas que praticam a palavra mais importante do dicionário: Atitude. E praticam essa atitude com altitude. Ou seja, não é “auto ajuda” e sim “Ajuda do Alto”.

A credibilidade conquista, a confiança conquista, mas a atitude encanta. O resultado disso é que você ganha um vendedor que vende e não cobra comissão, ou seja, um cliente que indica para todo mundo. Nasce aí a maior ferramenta de marketing e propaganda do mundo, o boca-a-boca.

O que leva as pessoas ao sucesso? O que leva um profissional ser um vencedor? O que leva o ser humano aos melhores resultados na vida? Será que vale a máxima que dinheiro atrai dinheiro? Ou ainda vale achar que pensar positivo já lhe dá tudo o que você deseja?

Todas as respostas apontam para o mesmo caminho. A questão do planejamento não é tudo e somente pensar positivo e não agir não leva você a lugar algum. Então a palavra correta é “execução”.

Não adianta apenas ler o livro “O Segredo” que trata da lei da atração e não fazer nada. Tem que sair do campo das ideias para o mundo real. Tem que sair da zona de conforto, da acomodação.

Muita gente planeja mas falha na hora de executar. Você é do tipo que fala “eu te amo” ou é do tipo que fala “eu também”? Sim, estes últimos estão sempre na zona de conforto e nunca tomam a iniciativa.

Assim é o sentido de emergência das pessoas. Urgência é aquilo que alguém não fez em tempo hábil e agora quer que você faça em tempo recorde.

A tecnologia também não chega a ser o grande diferencial. Quanto tempo dura um novo sistema? Toda novidade tecnológica tem um tempo de vida muito curto até ser copiada pela concorrência. Uma verdadeira guerra de titãs. E, afinal, a máquina precisa do homem para apertar o botão.

Até a motivação do ser humano é assim, dura o tempo de um banho. É preciso tomar banhos de motivação diariamente.

A diferença real está nas pessoas fiéis e comprometidas, na escolha e formação das equipes, na identificação das pessoas certas para os lugares certos.

O que motiva as pessoas a fazer o que fazem? O que motiva o mundo são as pessoas. Mas o que motiva as pessoas? A resposta novamente está na

paixão, no olho brilhando que proporciona uma motivação elevada.

O maior desafio de um líder é não se acomodar e manter esse foco: a chama acesa de sua equipe. A palavra chave é confiança. E confiança é um valor para quem a dá e para quem a recebe. É muito difícil cobrar quando as pessoas não confiam umas nas outras.

Precisamos parar de imaginar somente crises em nossa vida. Todo dia tem crise. Todo dia vivemos momentos de picos e momentos de vales. No mundo atual, a instabilidade deve ser vista como natural.

Você tem a riqueza dentro de você e tem também a miséria. Qual das duas você alimenta mais? Você tem a humildade dentro de você e tem também a arrogância. Qual das duas você alimenta mais?

É preciso despertar a primeira e neutralizar a segunda. A vida é assim, países emergentes e países quebrando. A vida é débito e crédito e é preciso haver equilíbrio. Se gastar mais do que ganha, o resultado é visível. Que o diga aqueles que quebraram.

O maior risco é ficar esperando para ver o que acontece. Vamos pois, estar mais abertos de coração para aprender e aplicar coisas novas. Mais que apenas planejar, vamos arregaçar as mangas do nosso “coração e do nosso cérebro” e vamos fazer a diferença.

Não basta rezar! Não basta orar! É preciso ir ao encontro de Deus! A palavra que muda a nossa vida é a mais importante do dicionário: Atitude!

Pensar Grande!

“Uma regra simples de sucesso: Pés no chão e cabeça nas estrelas”.

Gilclér Regina

Conheço uma frase muito interessante que diz: “Olhe para as coisas não como elas são, mas como elas podem ser”.

Thomas Watson tinha quarenta anos quando se tornou presidente de uma pequena empresa que fabricava instrumentos de aferição de peso e tabuladores. Naquele momento, ele teve a visão de uma máquina que poderia processar e armazenar informações, mais tarde chamada de computador. Essa empresa é a toda poderosa IBM.

Eu sei que é difícil planejar hoje no mundo, num cenário que vivemos de extrema competição, mas vale a pergunta: Que plano você tem para os próximos anos?

O que estou querendo dizer é que é mais que necessário você saber hoje o que quer ser amanhã. Essa visão do que você quer ser, mesmo que distante do seu momento presente, mas atingível no futuro, é importante para inspirar a paixão dos seus amigos, de sua equipe, de todos... Pela sua “causa” por aquilo que você pretende na vida. Você precisa pensar grande todos os dias.

Você pode, por exemplo, fazer 99% das coisas de forma correta, mas não fazer as pequenas coisas que são a chave do sucesso, e então, fracassará. Ou seja, pensar grande é fazer bem as pequenas coisas que em seu conjunto formam o todo.

Alguém já ouviu falar de Alexandre, o médio? Alexandre, que só tinha

1,53m ficou conhecido como “Alexandre, O Grande” porque pensou grande.

O que dá inspiração aos funcionários da NASA mesmo depois de algumas tragédias é a visão do desafio e da possibilidade de melhorar a humanidade. O que fica nítido é o seu sentido de missão. Todos nós devemos ter uma missão conosco, na busca permanente de alguma coisa melhor.

Voltando à NASA, eles não encontraram vida em outros planetas e ainda não conseguiram estender a vida para lá, estabelecer residência na lua ou em Marte, mas o simples fato desta visão existir faz com que milhões de “amigos” a olhem com diferentes olhos, despertando a paixão por um ideal, um objetivo, um propósito.

Com uma missão dessas quem não voaria numa missão espacial de sua vida? Todas as coisas são difíceis antes de se tornarem fáceis, pode levar tempo, mas chega-se lá!

A pergunta que cada um pode fazer para si mesmo agora é: “O que posso realmente fazer para causar a diferença na vida das pessoas?”

Lembre-se, caro leitor, não pode existir inspiração na sua vida se não houver paixão. Apaixone-se por aquilo que você faz e o mundo lhe dará a resposta! Os realistas estão a caminho, os sonhadores já estiveram “lá”.

Pequenas Reflexões: Motivação para a vida e o trabalho

Dois erros que levam a separação precipitada

1. As pessoas não conversam sobre os problemas por medo de iniciar uma discussão.

2. Por preguiça e por achar que o outro já deveria saber determinada coisa.

Análise: Falar e ouvir é fundamental para o sucesso!

Ética

Segundo as palavras do filósofo Mário Sergio Cortella ética é o conjunto de valores e princípios que usamos para decidir as três questões da vida que são: QUERO, DEVO E POSSO.

Tem coisa que eu quero... Mas não devo

Tem coisa que eu devo... Mas não posso e

Tem coisa que eu posso... Mas não quero.

CRISE? Criatividade & Inovação!

Problemas e crises são fatores de transformação e de criação de espaço para inovação tanto nas empresas como para os trabalhadores. Criatividade é gerar coisas novas... Inovação é tornar essas coisas valiosas... E determinação é abandonar coisas velhas!

Mudanças e Motivação são alavancas para o crescimento.

Onde está o dinheiro dos impostos?

De acordo com o economista Ricardo Amorim que nos mostra alguns dados em conformidade com o Fórum Econômico Mundial:

1. Nossa carga tributária é a maior dos países emergentes e maior do que 153 países.

2. Nossa qualidade de Infraestrutura:

Ranking:

Ferrovias 103º lugar

Rodovias 120º lugar

Aeroportos 123º lugar

Portos 131º lugar

3. Dos quase R\$ 2 trilhões que pagaremos de impostos apenas R\$ 100 bilhões vão para Infraestrutura.

4. Educação Básica: Somos o 69º país

Acesso a Universidade: somos o 85º país

5. Somos o 74º país em mortalidade infantil e o 78º em expectativa de vida.

6. Qualidade de ensino básico: Estamos em 129º lugar

Qualidade de ensino universitário: Estamos em 129º lugar

7. Confiança nos políticos: Somos o 136º país no ranking mundial.

RESUMO DA ÓPERA: Onde está este dinheiro?

RESPOSTA: Em programas sociais do governo ou simplesmente consumido pela própria máquina pública. Nosso governo é um dos mais caros do mundo.

Precisamos repensar o nosso país com urgência. Não sou economista de formação nem de informação, mas entendo o que disse Winston Churchill:

“Se cada um apenas cumprisse com a sua parte o mundo estaria arruinado”.

Se alguém não pensasse e fizesse o avião, o computador, o refrigerador, a televisão, o remédio... Seria você? Alguém tem que fazer alguma coisa e cada um naquilo que souber fazer melhor, simplesmente dar o seu melhor, seja construir um foguete ou limpar um banheiro.

Missão

Neste mundo todos nós temos uma missão. Há uma razão para você estar vivendo neste exato momento. No livro “Fernão Capelo Gaivota”, do escritor Richard Bach, a certa altura o personagem pergunta: “Como vou saber se completei a minha missão?” A resposta: “Se você ainda respira, é porque ela ainda não terminou”. Para refletir: Qual é a sua missão? O que é verdadeiramente importante para você?

Zona de Conforto / Zona de Indiferença

Existe um lugar, uma espécie de limbo, onde muita gente costuma ficar de braços cruzados, à espera do destino. Gente que perdeu a capacidade de saber o que é certo e o que é errado.

Esse lugar chama-se: Zona de Conforto e que em sua extensão pior chama-se Zona da Indiferença onde acontece o ponto exato do fracasso. Ela engessa o cérebro, as atitudes, o coração e aí... Adeus sucesso, adeus resultados! Ela explica muitos dos problemas que enfrentamos no dia a dia como pessoas desinteressadas, sem foco, e incrível, não vêem que o mercado paga preço de ouro pessoas que tenham no mínimo um pouco disso.

O Termômetro das Vitórias!

“A ambição é o termômetro das vitórias. A melhor maneira de você não ser o último é buscar ser o primeiro”. Gilclér Regina

Muitas pessoas tacham um otimista de irresponsável, mas a realidade dos

fatos é bem outra. A regra é sempre buscar oportunidades onde os outros enfrentam ameaças e dificuldades.

Quem acredita que sonhar é tão importante quanto agir é vencedor e ajuda a construir um mundo com paixão e emoção.

O desejo das pessoas que se relacionam com você te leva à estratosfera.

O que mais me faz compreender o sucesso de empresas em todo o mundo é a expressão que está invariavelmente na boca das pessoas que trabalham lá: “amo essa empresa, amo esse trabalho”.

Mas não há otimismo que sobreviva se não houver ambição. Não entenda ambição como uma coisa ruim. É diferente de ganância. A ambição é positiva. É o termômetro das vitórias.

No trabalho aprendemos a amar as pessoas e fazer amigos para a vida toda e esse universo é encantador.

O vice-presidente de uma grande empresa disse: “Toda vez que nos deparamos com obstáculos e dificuldades, sempre digo a mim mesmo: Ouça o mundo, ouça a voz do cliente. Essa é a essência do nosso negócio”.

A melhor maneira de você não ser o último é buscar ser o primeiro. Quase sempre quando o negócio é bom para todo mundo não é bom para ninguém. O Brasil já provou deste remédio em alguns planos mirabolantes de governos.

É ver o que todo mundo vê, mas enxergar diferente. Time que entra para empatar quase sempre perde o jogo.

O otimismo é primo do bom-humor, mas o alerta é que o fracasso e o sucesso também são primos e em primeiro grau. O que irá diferenciar é a atitude, o caminho escolhido quando chegar à encruzilhada da vida. É por isso que o humor pode quebrar impasses tanto nos relacionamentos pessoais como nos profissionais.

Grandes ideias podem vir de qualquer lugar, mas a maneira delas surge no limite, isto é, na ação, nos lugares ativos e incansáveis, nos lugares que não entendem a frase: “não pode ser feito”.

Porém grandes ideias também nascem e morrem todos os dias. O problema é que as pessoas não têm um plano, muitas pessoas não têm o planejamento que coloque as ideias em prática, traçando um caminho real que saia do imaginário.

Amigo leitor! Tudo o que você precisa fazer é sonhar e não jogar o coração pela janela. Os realistas estão a caminho, os sonhadores já estiveram “lá”. Acreditar nisso é acreditar que a vida é possível, que a tecnologia veio para mais ajudar do que atrapalhar. Os saudosistas que me desculpem! Mas fique atento, máquina não abraça ninguém, não tem sentimento. O foco sempre será o ser humano e este foi feito a imagem e semelhança de Deus!

Chegamos ao final deste livro...

Mas a viagem continua!

A ideia deste livro foi despertar em você e em todos os leitores a motivação como palavra que define melhores possibilidades na vida pessoal, entenda-se aí familiar... E na vida profissional, ou seja, carreira e negócios, com foco no trabalho de vendas, relacionamentos, equipes, metas. Resumindo: Motivação pela vida.

Nesta viagem você parou em algumas estações, teve momentos de reflexão, depois seguiu novamente... E entende agora que a vida terá pela frente novas estações, novas chegadas e saídas.

A vida não para aqui. A leitura não pode parar aqui... Tudo continua, o universo nos espera, vivemos de ações, de atitudes que fazem o conhecimento ter vida.

Os motivados fazem e os desmotivados reclamam. E a vida continua...

A regra Nº 1 do sucesso é: Faça mais daquilo para o qual você foi contratado.

Aqui você aprendeu em vários momentos que esse “estar presente” na vida das pessoas que te cercam, seja na família seja na empresa seja com seus amigos, é fundamental para a vida e te coloca num patamar superior.

Motivação é asfaltar o caminho para a felicidade. É não esperar o outro dizer “que te ama” para você dizer “que também ama”.

Aprendemos a correr na frente, fazer o bem, fazer o melhor e simplesmente fazer para acontecer, chegar primeiro para beber água limpa,

sair da multidão dos mesmos e fazer a diferença.

Se atitude é a palavra mais importante do dicionário, foco é a palavra mais importante no mundo dos negócios e amor é palavra mais importante do mundo, motivação é a palavra que mistura tudo isso como se fosse uma argamassa mental e emocional para sua vida ter sentido.

Com carinho, receba um forte abraço e esteja com Deus!

Gilclér Regina

Sobre o autor

Gilclér começou sua vida profissional como catador de papel de rua, aos 12 anos na cidade de Mandaguari, no interior do Paraná. Hoje, depois de atuar fortemente em níveis estratégicos e táticos de diversas organizações, Gilclér é bacharel em Administração de Empresas e Marketing, graduado em Dinâmica Humana pelo The National Value Center (Texas / EUA), em Total Quality Manager pela American Society for Quality Control (Wisconsin / EUA) e em Tecnologia de Desenvolvimento Humano pelo The Graves Technology (EUA). Especialista em temas que abordam liderança, vendas, empreendedorismo e motivação, Gilclér conta com 20 anos de carreira, mais de 4.00 palestras, 200 universidades visitadas, atuando em cerca de 2.000 veículos midiáticos nacionais e internacionais, totalizando agora mais de 3 milhões de livros vendidos e 2 milhões de pessoas transformadas.

Sumário

[Apresentação](#)

[Subindo pela escada e não pelo elevador](#)

[Metas e Resultados!](#)

[Equívocos Motivacionais!](#)

[Individual ou Coletivo?](#)

[A inspiração do amor](#)

[Ainda o amor!](#)

[Medo da Crise: Desafios & Foco em Resultados!](#)

[Quem fabrica a crise é a expectativa!](#)

[Como se cria uma crise!](#)

[Equilíbrio na vida!](#)

[Arrogância dos infelizes](#)

[A persistência é amiga da conquista!](#)

[Um dia eu aprendi!](#)

[Educação, Motivação & Criatividade!](#)

[Brasil 7.1: Mais dos Mesmos?](#)

[O Tempo e o Vento](#)

[Perguntas & Respostas!](#)

[Ser Humano: Figurinha difícil! Conflitos!](#)

[Educação & Desafios](#)

[O Gatilho da Motivação é o Desafio!](#)

[Você é comprometido?](#)

[Bill Gates: Facilitar a vida das pessoas!](#)

[Metas: Foco em resultados!](#)

[Zona de conforto!](#)

[Contrariar os acomodados!](#)

[Pensar Grande!](#)

[Pequenas Reflexões: Motivação para a vida e o trabalho](#)

[Chegamos ao final deste livro... Mas a viagem continua!](#)

[Sobre o autor](#)

[Sumário](#)

[Sobre a Viseu](#)

Sobre a Viseu



Essa e outras obras em:

eviseu.com

facebook.com/editoraviseu

twitter.com/editoraviseu

instagram.com/editoraviseu

Contatos:

contato@editoraviseu.com

Quer enviar sua obra para nossa avaliação?

originais@editoraviseu.com

ROSANA MACIEL

Mães de **JOGADORES**

FILHOS DO FUTEBOL



Mães de jogadores, filhos do futebol

Maciel, Rosana

9788554545697

90 páginas

[Compre agora e leia](#)

Mães de Jogadores Filhos do Futebol é um relato realista leve e dinâmico onde conto a minha experiência como mãe de jogador de futebol acompanhando meu filho nessa profissão. Todas as dores, dificuldades, sacrifícios, ansiedades, dúvidas, superações, conquistas, vitórias e alegrias. Me coloco também no lugar de tantas outras mães que não conheci, das que conheci e convivi em seus dramas que são tão parecidos com os meus. Este livro serve de alerta e esperança para aqueles que ainda não sabem o que é viver no mundo da bola e para os que sabem, trás cumplicidade e incentivo para que não deixem de acreditar um só minuto no sucesso.

[Compre agora e leia](#)

Jorge Sabongi

ENTUSIASMO

Ativando sua energia interior



Entusiasmo

Sabongi, Jorge

9788554546298

320 páginas

[Compre agora e leia](#)

Como acionar a automotivação e reverter o desânimo em tempos de crise? Passamos por diversas flutuações de humor todos os dias. Isso, por si só, tira parte de nossa energia vital. Muitos de nós vivem escravos das vaidades humanas (entre elas a vontade de querer estar em todas as partes do mundo ao mesmo tempo), a necessidade de status, a sede do poder, as posições sociais no culto ao sucesso, a paixão pelo consumismo desenfreado, ânsia por ostentação e popularidade, as frivolidades estéticas e os desejos impossíveis e utópicos. Vivem à procura de seu próprio eu sem perceber que tudo o que realmente precisam para uma vida equilibrada está muito próximo, dentro deles mesmos. Diversas pessoas vivem à margem da realidade nesta era de tecnologia, inserindo-se numa cultura do narcisismo, insuflada pelas redes sociais. Temos uma geração sem equilíbrio para tanto desânimo e desalento. Seus vínculos estão quebrados. Sua energia emocional é sugada. Faltam-lhes ferramentas para acessar seu interior. A "Administração do Entusiasmo" é fundamental por envolver a busca pelo autoconhecimento por intermédio do entendimento e da sofisticação das sensações. Através de exemplos das experiências de vida das antigas gerações, podemos alicerçar as próximas. Iniciamos o

trabalho de reconstrução emocional. Em uma época de desconstrução dos valores e princípios, a ideia é reverter este processo nesta leitura. O entusiasmo é um aliado. Basta saber acessá-lo e mantê-lo. Bem estruturado, esse aliado pode criar novas imagens e mapas mentais para nos colocar na dianteira da condução das sensações de prazer. Ele pode ser acessado por duas vias: interna e externa. No acesso interno, criamos intimidade para que possamos pinçá-lo quando desejarmos. Cada vez que isso acontecer, acenderemos a centelha que favorecerá nosso equilíbrio psíquico. Compreender este processo norteará nossa automotivação. Saber alimentar nosso entusiasmo trará uma nova concepção de vida e novas sensações para alicerçar o desenvolvimento nas mais diversas áreas. Escrito e dirigido para todas as idades, este livro fornece amplo repertório de exemplos enriquecedores e alusões às questões relativas à busca de conforto e segurança em suas atividades. Trabalharemos o autoconhecimento: sua mente nunca mais será a mesma.

[Compre agora e leia](#)

O que todo empreendedor deve saber

"Formador de campeões. Leitura obrigatória para empreendedores experientes e jovens empreendedores."
Mário Gazin, Fundador do Grupo Gazin

VOCÊ EMPREENDEDOR



APRENDIZADO E OPORTUNIDADES

GILCLÉR REGINA

Autor com mais de 3 milhões de livros vendidos



VISEU

Você empreendedor

Regina, Gilclér

9788593991431

95 páginas

[Compre agora e leia](#)

Dediquei um tempo especial quando escrevi este livro. Recheado de histórias de empreendedores de sucesso, onde acertaram, onde erraram, também a minha própria história. Um livro muito gostoso e inspirador pra quem é empresário, líder e todo aquele que deseja empreender. São páginas para o leitor ler, aprender e por em prática em sua vida. Garanto ao leitor que se dedicar ao conteúdo, momentos agradáveis e de reflexão para profunda transformação de seus negócios!

[Compre agora e leia](#)

C.B. LAURY

Olhos GÉLIDOS

W VISEU

Olhos gélidos

Laury, C. B.

9788554545536

135 páginas

[Compre agora e leia](#)

Dizem que se contar até quinze para o nascer do sol, vai ter um deslumbre do paraíso. - Se você ainda quiser encontrar Frosty Eyes após esses quinze dias – Lorence aponta para o chão entre ambos. – Apareça nesse mesmo horário e local. Seja discreto. Eu te levarei até ele. * Como pode provar que é confiável? * Eu não posso – Lorence sorri beirando ao mistério. – Cabe a você decidir. Lorence é um capitão pirata e temido do séc. XVIII em plena Revolução Industrial e Henry mal pode esperar para fazer parte disso. A história de amor entre dois homens em busca da liberdade.

[Compre agora e leia](#)

PSICOLOGIA POSITIVA

PNL e COACHING PESSOAL



JOEL ANTUNES



Psicologia Positiva

Antunes, Joel

9788554542085

130 páginas

[Compre agora e leia](#)

O livro Psicologia Positiva – PNL e Coaching Pessoal contém informações relevantes, abordando comportamento, relacionamentos interpessoais, desenvolvimento pessoal e educação, resultado da experiência do autor em 25 anos no atendimento em psicoterapia breve. O diferencial desse livro de auto ajuda, se fundamenta nos conhecimentos da psicologia, da psicanálise e da PNL e sugere exercícios práticos e objetivos na busca da melhoria da qualidade de vida pessoal do leitor, otimizando seu potencial de relacionamento e realização. (A Viseu pode mudar, sugerir e torna-lo melhor).

[Compre agora e leia](#)